1	2	3	4
11.	तमिलनाडु	104417.7	56959.3
12.	पांडिचेरी	5542.4	1973.6
13.	गोवा	1452.4	845.2
14.	असम	—	499.2
15.	उड़ीसा	—	2488.6
16.	पश्चिम बंगाल	—	256.8
17.	नागालैंड	—	120.0
18.	केरल	—	326.8
		1564005.6	1139871.6

नोट :—उक्त आंकड़े अनंतिम हैं जो कि प्रोत्साहनों, अतिरिक्त/कम डिस्बर्सियों आदि के कारण तुलन पत्र में समन्वय पर निर्भर है।

योजना और गैर-योजना खर्च हेतु वित्तीय सहायता

*477. **श्री शंकर दयाल सिंह** : क्या योजना और कार्यक्रम कार्यान्वयन मंत्री यह बताने की कृपा करेंगे कि :

(क) योजना तथा गैर-योजना मदों के अंतर्गत उन कार्यक्रमों का ब्यौरा क्या है जिनके लिए केन्द्रीय सरकार की ओर से विभिन्न राज्य सरकारों को वित्तीय आर्थिक मदद प्रदान की गई है ;

(ख) क्या इन मदों के अंतर्गत उपलब्ध कराई गई राशि के खर्च और इन कार्यक्रमों के क्रियान्वयन की केन्द्रीय सरकार द्वारा कोई निगरानी की जाती है ;

(ग) यदि हां, तो क्या राज्यों में इन निधियों के दुरुपयोग की बात भी सामने आई है; और

(घ) यदि हां, तो उस संबंध में केन्द्रीय सरकार की क्या प्रतिक्रिया है ?

योजना और कार्यक्रम कार्यान्वयन मंत्रालय के राज्य मंत्री (श्री गिरिधर गमांग) (क) से (घ) केन्द्र सरकार योजना और गैर-योजना लेखे पर राज्य सरकारों को सहायता देती है। गैर-योजना लेखे में राज्यों को हस्तांतरण वित्त आयोग की सिफारिशों पर आधारित है, जिसमें केन्द्रीय करों, गैर-योजना अनुदानों आदि का हिस्सा शामिल है।

योजना लेखे में राज्यों को वित्तीय सहायता राष्ट्रीय विकास परिषद (एन.डी.सी०) द्वारा यथा-अनुमोदित फार्मूले के आधार पर सामान्य केन्द्रीय सहायता के तरीके से दी जाती है, फार्मूला जनसंख्या, प्रति व्यक्ति आय, विशेष समस्याओं निष्पादन आदि जैसे मानदंडों पर आधारित हैं, फार्मूले के अनुसार कुल उपलब्ध धनराशि का 20 प्रतिशत विशेष श्रेणी राज्यों को उपलब्ध कराया जाता है, अतिरिक्त

केन्द्रीय सहायता राज्य सरकारों को बाह्य सहायता प्राप्त परियोजनाओं और विशेष केन्द्रीय सहायता विशेष क्षेत्र कार्यक्रमों के लिए उपलब्ध कराई जाती हैं, सामान्य केन्द्रीय सहायता राज्य सरकारों को ब्लॉक ऋणों और अनुदानों के रूप में उनकी वार्षिक योजना स्कीमों/कार्यक्रमों के वित्त पोषण के लिए दी जाती हैं, विशेष केन्द्रीय सहायता राज्यों को पर्वतीय क्षेत्र विकास कार्यक्रम (एच ए डी पी) सीमा क्षेत्र विकास कार्यक्रम (बी ए डी पी) जनजाति उपयोजना (टी एस पी) उत्तर पूर्वी परिषद (एनन ई सी) आदि जैसे विशेष क्षेत्र कार्यक्रमों के अंतर्गत उपलब्ध कराई जाती है ,

राज्य योजनाओं की महत्वपूर्ण स्कीमों/ कार्यक्रमों का मानीटरिंग संबंधित मुख्य मंत्रालय/विभाग द्वारा किया जाता है , राज्य सरकारों के व्यय की सामान्य रूप से लेखा-परीक्षा की जाती है ,

Export market in Latin American an* Africa

*478. SHRI VAYALAR RAVI: Will the Minister of COMMERCE be pleased to state whether Government have made! extensive exploration of export market in Latin America and Africa and strategy evolved to increase our export to these countries?

THE MINISTER OF STATE OF THE MINISTRY OF COMMERCE (SHRI P. CHIDAMBARAM): Yes, Sir. The Government have made well-conceived and extensive exploration and in-road in the export market in Latin America and Africa. The main items of exports are-textiles and ready-made garments, engineering items, chemical and allied items types and tubes, dye and dye intermediates, sport goods, electronic items, jute; shellac,' tea, spices vehicles of different types etc. The concerted effort has increased the India's export to Latin American region and Africa which is evident from the figures of exports, imports and balance of trade given below:

LATIN AMERICAN REGION

Year	Exports	Imports	Balance of Trade
1991-92	304.41	854.63	(---) 850.22
1992-93	479.44	915 84	(—) 436.40
1993-94	752.30	1013.48	(—) 261.18
AFRICA			
*1991-92	1056.07	1111.44	(—) 55.37
1992-93	1580.47	2608.28	(—)1027.81
1993-94	2518.01	2724.32	(—) 206.31

The startegy evolved to increase India's aiport to the countries of Latin America and Africa are:—

(i) Creation of better awareness about Indian goods and services by participating in international fairs/exhibitions in the region.

(ii) Exchange of trade delegations both of official and business level.

(iii) Commissioning of studies/ market surveys to identify possible areas of economic cooperation.

(iv) Holding of Regional Conferences of' Commercial Representatives of Indian Missions to identify *emerging* opportunities and formulate product and country specific export strategies.

(v) Organising Buyer-Seller Meets.